

苏州欧圣电气股份有限公司

2024年度总经理工作报告

尊敬的公司各位董事：

2024年是充满变数与挑战的一年，面对错综复杂的宏观经济环境和各种内外部挑战，苏州欧圣电气股份有限公司（以下简称“欧圣电气”“公司”）严格按照《公司法》《证券法》等法律法规和《公司章程》等制度要求，在广大股东的坚定支持和全体员工的共同努力下，各项重点工作按期完成。公司始终秉承“公平、公正、共治、共享”的企业精神，在实现“致力于成为行业的世界级领导者，成为管理精细，诚信和谐的创新型清洁设备和空气动力设备制造商”的路上持续深耕。我谨代表公司管理团队向董事会汇报2024年度相关工作，具体如下：

一、2024年经营业绩成果

2024年度，公司实现营业总收入176,394.94万元，较上年度增长45.05%；归属于上市公司股东的净利润为25,344.73万元，较上年度增长44.94%。截止2024年12月31日，公司总资产 295,526.16万元，与期初相比增长27.30%；归属于上市公司股东的所有者权益为149,067.22万元，与期初相比减少了0.19%。

2024年受益于北美气动工具市场消费复苏，公司的主要客户结束了去库存进程并开始加大采购量，公司凭借在该行业的竞争优势以及与核心客户的深度互信及多年合作关系，获得了更多的订单。同时公司并通过持续不断的研发创新开拓了气动工具、户外动力设备等一系列新的创收品类，完善了公司产品矩阵。除北美市场之外，公司对欧洲、拉美、澳洲、中东等非北美市场的开拓效果显著。综上所述原因使得公司营收及利润较2023年取得了明显的增长，这也是公司上下共同努力奋斗的结果。

二、2024年度主要工作回顾

（一）继续推进募集资金投资项目实施

在2024年募集资金投资项目实施的基础上，重点落实“欧圣科技（马来西亚）有限公司机电设备生产项目”。该募投项目建成后将较大地增加公司的产能，助推公司快速长远发展。在美国向国内制造的出口产品大幅加征关税的背景下，为了降低客户的采购成本，并与之达成长期稳定的战略合作关系，“马来西

亚机电设备生产项目”的尽快量产是比较急迫的。该项目将按照计划进行投产，新增产能将助力公司在全球不断增长的空气动力设备和清洁设备市场中，提高公司的竞争力，并为客户提供更好的产品和服务。

（二）持续科技创新

持续创新是企业不断发展的源泉，公司极度重视产品研发。不断引进技术性人才，通过与高校研究所等进行产学研合作，持续强化技术创新能力，打造欧圣电气全面创新的硬核优势，助推企业快速发展。公司新技术与新产品的研发和储备工作稳步进行，公司在2024年度的研发费用达约为 7,959.41万元，较好地完成了年度新产品和新技术的研发任务。

（三）完善成本管控，提升经营效率

在经营管理方面，公司通过以下几个方面来健全成本管理体系。一是细化财务预算，以预算为目标倒逼成本控制，提高员工成本控制的意识。二是在员工成长方面，持续地进行技能培训以及管理提升；通过强化质量意识，提高生产效率，减少浪费和损耗。三是加强对供应链的管理，相关部门密切关注主要原材料的价格走势，及时分析市场变化情况，并根据订单情况、库存情况，动态调整公司的供应策略。四是加强对库存的管理，保证存货处于合理水平，提高存货周转率，降低公司的运营成本，提升运营效率。

（四）健全治理结构，完善人才培养机制。2024年，公司严格按照《公司章程》及各项制度规范运作，不断健全、完善内控管理制度和公司治理结构。公司直面现实存在的基础管理薄弱、责任制未能实践到位等问题，特邀专业机构，共同优化欧圣管理流程体系。同时公司通过多种招聘方式进一步健全多层次人才体系，招纳本行业经验丰富、德才兼备的专业技术和管理人才，壮大公司科研技术力量和管理队伍，完善内部激励与培养机制，最大限度地挖掘每一位员工的潜力，持续提高员工职业素养和公司绩效。

三、2025年工作展望

2025年，面对贸易摩擦、关税调整等国际贸易环境的不确定性和地缘政治风险给行业发展带来的新挑战和潜在风险。公司将采取积极、灵活的应对策略，做好技术创新与成本控制之间的平衡，积极推动海外工厂的建设和新市场的开拓，有效管理供应链风险，在变革中把握发展机遇。

（一）积极应对世界贸易局势的变化发展

2025年，公司将紧密关注世界政治、经济局势发展，特别是全球贸易格局变化、地缘政治风险以及主要经济体的政策走向。当前针对美国加征关税问题，公司将采取多维度应对策略，积极寻求各种有效措施化解关税影响；同时公司将积极加快马来西亚生产基地的建设速度，尽快完成产能爬坡，最大程度的避免美国关税政策对公司的影响。

（二）加速开拓非北美新市场

2025年公司将继续推进新市场拓展开发的工作，提升服务客户能力。除了继续保持在北美市场的优势地位外，也会通过上述深度合作客户加快在新区域的市场导入，并开拓与欧洲、南美、中东、日韩等当地知名零售商的合作渠道，或者自建销售网络等，提高产品知名度与竞争力，进一步加强公司产品在全球市场的份额。2025年3月13日公司完成了对德国Producteers International GmbH公司（以下简称“Producteers”）的收购，进一步切入欧洲市场，加速公司产品在欧洲市场的销售。

（三）继续完善产品品类矩阵

公司将继续丰富产品种类，提升产品的市场占有率。除了现有主营产品小型空压机和干湿两用吸尘器，公司近几年已推出新品洗地机到海外，获得了客户的积极反响。同时围绕着清洁设备、空气压缩设备以及户外动力设备，基于已有核心技术，持续科技创新，推出更多满足市场多样化需求的相关产品。公司通过对Producteers公司的收购，预期充分利用对方的技术优势与渠道优势，丰富公司的产品梯度，充分发挥双方业务协同效应，以促进公司在清洁设备和空气动力设备领域更快、更好地发展。

（四）持续研发创新推动

公司将持续提升创新研发能力，推动产品功能迭代，提升产品竞争力。除了已掌握的吸尘器低噪音技术、无线手环遥控技术、智能控制化技术与现有空压机结合等核心技术，公司会针对客户反馈与需求持续提高用户智能化、绿色化的产品体验；公司护理机器人的研发与生产正是基于前述产品小型空压机和干湿两用吸尘器的核心技术和生产工艺，目前已更新到第五代，未来也会通过深入挖掘用户需求，持续推进产品升级。

（五）追求全面和精细化管理并行

公司将进一步深度整合现有生产、管理等内外部资源，推动技术和管理创新。2025年将着重强化苏州基地、马来西亚基地、Producteers上海工厂的资源协同效应，形成跨事业部、跨基地有效产能联动，构建不同生产基地多维一体的产能梯次，动态适配市场需求结构。另一方面加大自动化和智能化的投资和开发，建立跨部门协作机制，促进信息共享和流程优化，推进智能制造和数字化管理，改善生产过程，优化设备运行，识别节能机会，以带来更高的效率、更低的成本和更好的产品质量，应对快速变化的市场需求。

苏州欧圣电气股份有限公司

总经理：WEIDONG LU

2025年4月16日